

# ロジガード株式会社

東証マザーズ  
証券コード 4391

2022年6月期第2四半期  
決算説明資料

1. 22年6月期 第2四半期 事業環境 … [P3](#)
2. 22年6月期 第2四半期 施策振り返り … [P7](#)
3. 22年6月期 第2四半期 決算概要 … [P17](#)
4. 22年6月期 事業展開 … [P23](#)
5. 事業概況 … [P27](#)

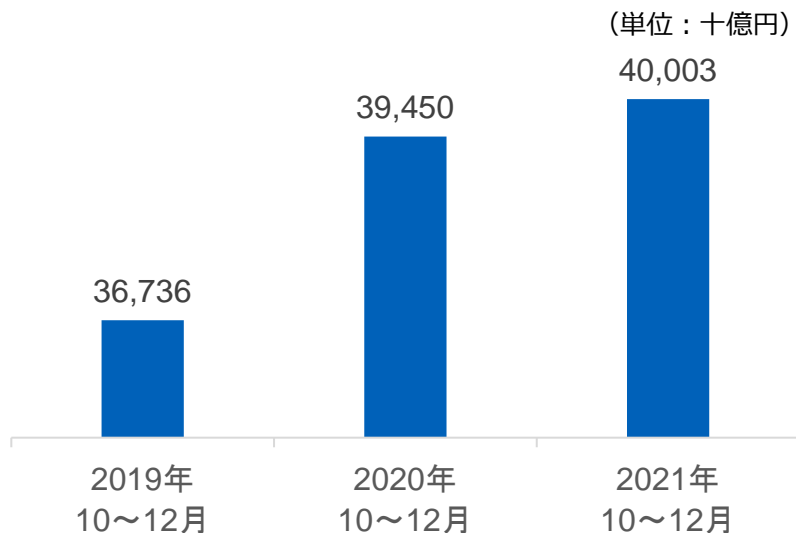
A worker wearing a white long-sleeved shirt, a blue safety harness, and a blue hard hat is shown from the side, looking down at a handheld electronic device. The background is a blurred construction site with a grid-like structure.

# 1. 22年6月期 第2四半期 事業環境

# 22.6期 第2四半期 事業環境

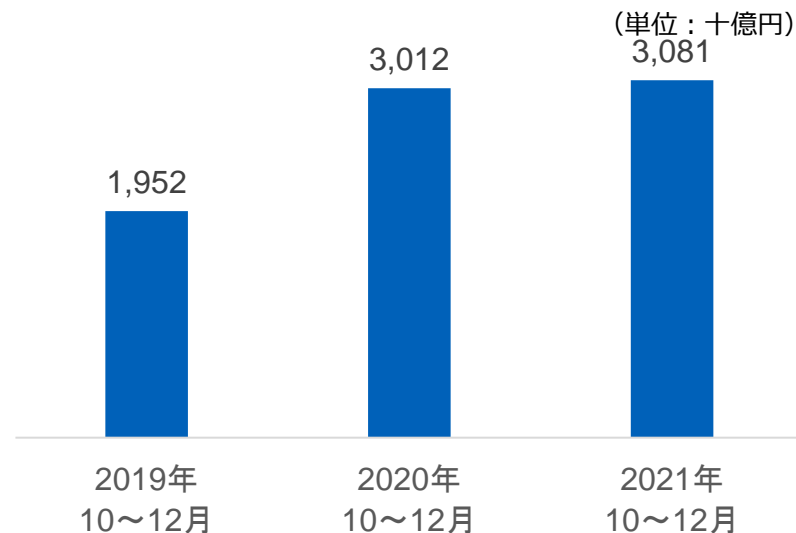
- 小売業の実店舗は時短要請が解除
- 小売業販売額：前年比でやや増加
- 無店舗小売業（通販）販売額：前年比では横ばい、前々年比では1.5倍

### 小売業販売額



出所：経済産業省HP「商業動態統計 業種別商業販売額」

### 無店舗小売業（通販）販売額



出所：経済産業省HP「商業動態統計 業種別商業販売額」

# 今後の事業環境見通し

1月に入ってから新型コロナウイルスのオミクロン株が大流行

→非対面・非接触の販売形態の需要が見込まれる

小売業の先行き不透明感

→仕入れや設備投資に慎重、後ろ倒しの傾向

小売業界のデジタル化は世界的な大きな潮流

→当社への引き合いは継続しており、市場は今後も拡大傾向と推察

物流業界でも配送コスト上昇・人手不足の問題は現実化

→効率化・倉庫自動化の機運を後押し



コロナは時間軸の上では一時的な影響として捉え、引き続き、メインターゲットである倉庫・3PL企業の機能やサービスニーズに積極的に対応していく方針

- 開発・導入サービスに関しては、引き続き時期が後ろ倒しになる案件が発生
- ロジザードZERO：ロジザードPLUSからの移行対応も含め、準大手以上規模の引き合いが多い。前年同期比で増加

さらなる成長のため採用投資・広告宣伝は積極的に行なう

- ロジザードZERO-STORE  
ロジザードOCE : Withコロナの環境下では見込むことが難しい

コロナ長期化をきっかけとした実店舗自体がなくなるシナリオは想定しにくい  
期待される店舗の役割変化に注視ながら、サービス提供に向け、準備を進める

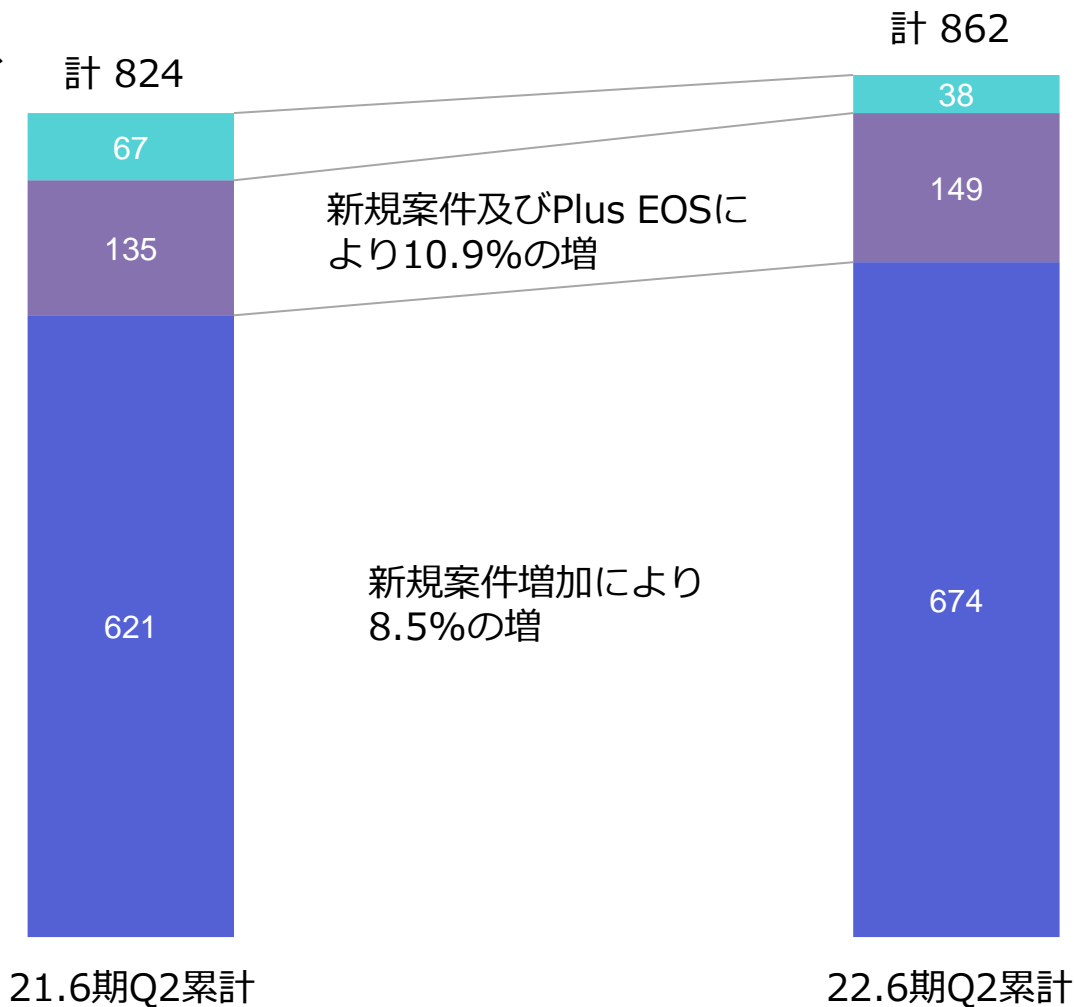


## 2. 22年6月期 第2四半期 施策振り返り

# 売上高増減の明細

(単位：百万円)

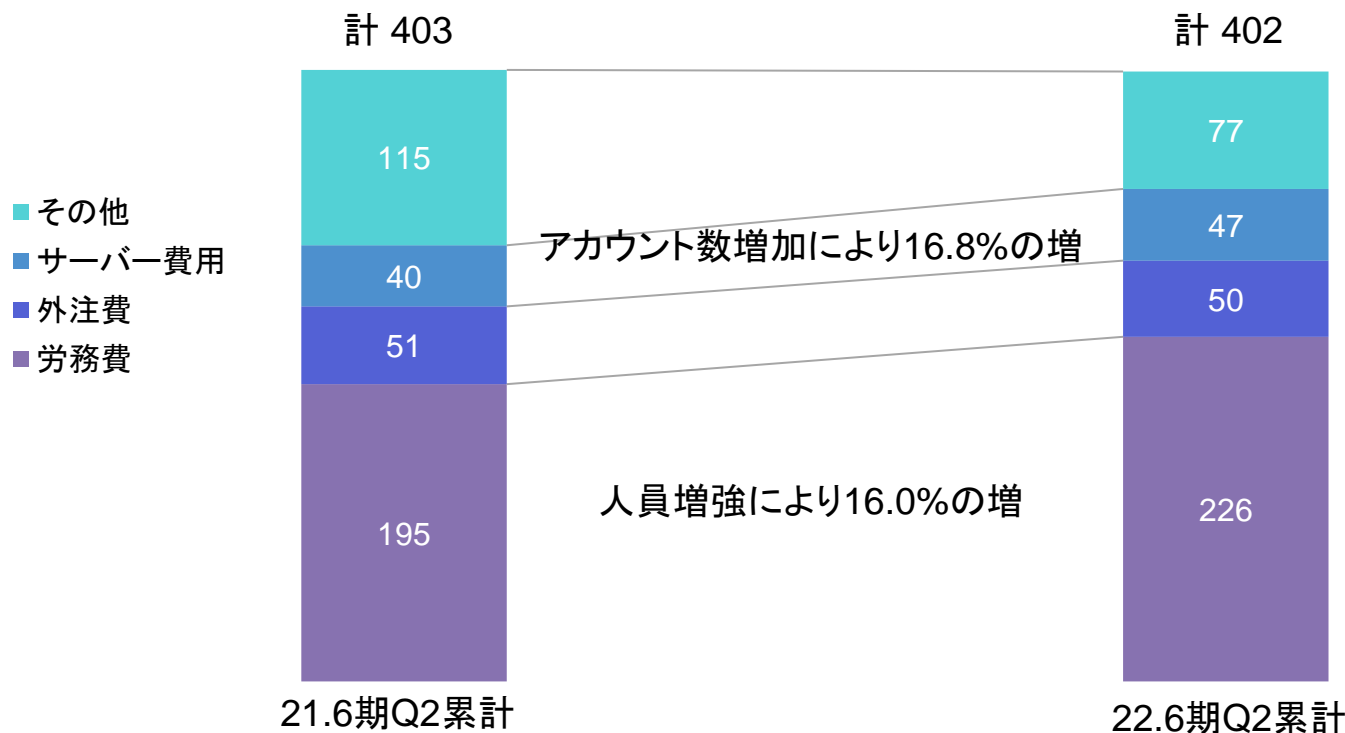
- 機器販売
- 開発・導入
- クラウドサービス





# 主な売上原価増減の状況

(単位：百万円)

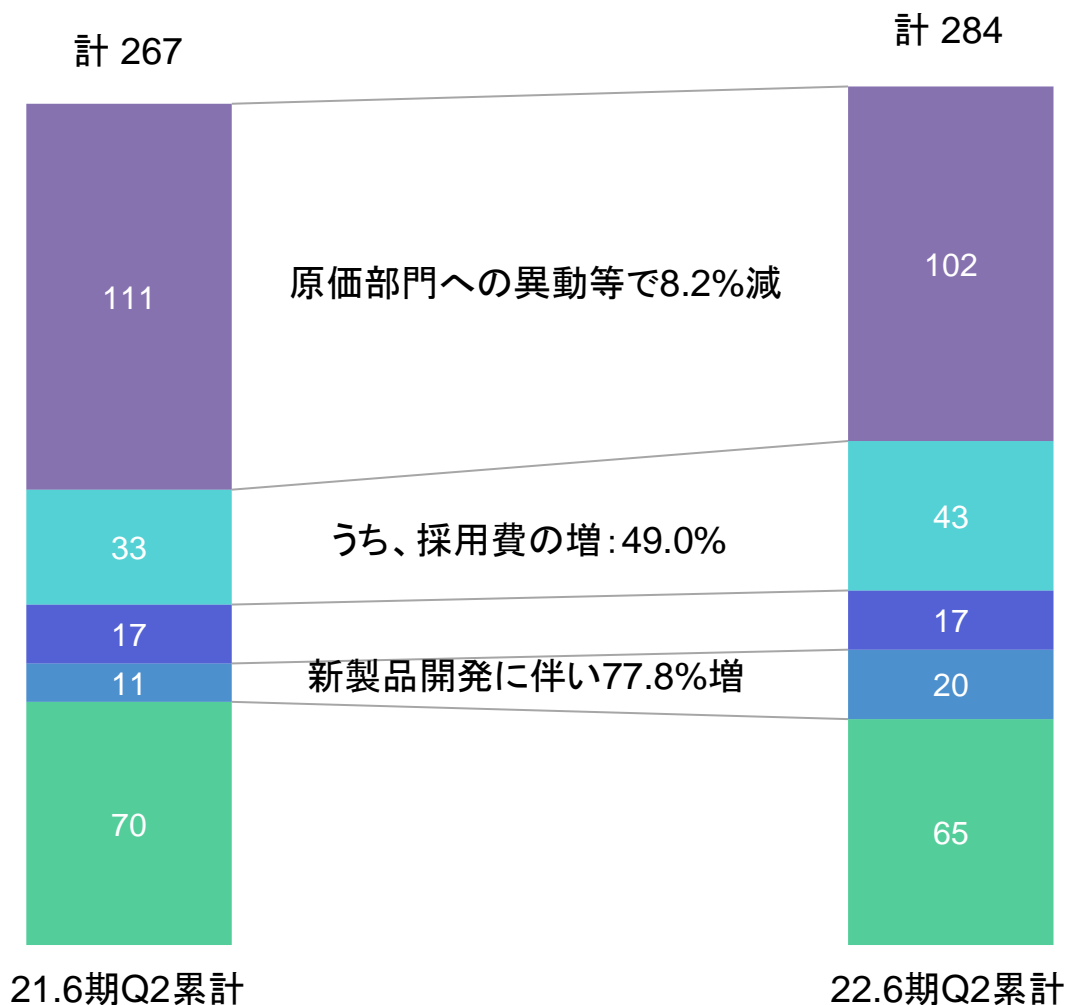


他勘定への振替	ソフトウェア仮勘定 (BS)	研究開発 (販管費)	受注支援 (販管費)	合計
21.6期Q2累計	26	11	22	60
22.6期Q2累計	24	20	33	79
増減	-1	9	10	18

# 主な販売管理費増減の状況

(単位：百万円)

- 人件費
- 支払手数料
- 広告宣伝費
- 研究開発費
- その他



## 中期経営計画

### I. 人手不足解決のための省力化と自動化



※1



22.6期Q1,Q2

三菱倉庫の  
ロボティクスセンター支援

※1  
RFID のオプション機能化  
リリース

22.6期Q3以降継続取組み

連携する物流ロボットの対象拡張

### II. O2O対応 (Online to Offline)



### III. 新たなECトレンド への対応

日本郵便ユーザー向け  
出力機能強化



他社製品との  
API連携

製品の機能拡充

その他etc.

※1 RFID … Radio Frequency IDentification (近距離無線通信を利用した自動認識技術) の略。

EOSについても2Qでは、受注・開発が後ろ倒しの傾向

現状、移行予定のお客様の受注はほぼ実現

3Q以降ではEOSの対応を推進



## オンラインセミナー開催

テーマ別のセミナーでターゲットを絞り、  
情報を発信。

「ロジザード物流ロボットセミナー2021」  
では、約300名の参加。

<https://www.logizard.co.jp/seminars/>



【メーカー・卸向け】BtoB-EC・在庫・決済・基幹のログが集結！  
**DX 実現のコツを徹底解説**

9/7 (火) 16:00~17:30

株式会社 Dai 取締役 B2Bソリューション Div. マネージャー 鶴岡 賢史  
ロジザード株式会社 取締役営業部長 亀田 尚亮  
株式会社電算システム ECソリューション事業本部 決済サービス事業部 営業部長 得津 伸治  
株式会社キヤム 取締役 CTO 米丸 大輔

BtoB-EC × 在庫 × 決済 × 基幹



**ロジザード物流ロボットセミナー2021**  
～現場に合う物流ロボットとは？AGV・AMR導入のポイントを解説～

開催日時 **2021年9月14日 (火)** Youtubeライブ配信  
14:00~16:00

プログラム

- 3PL事業者が物流ロボットを導入するタイミング
- AMRが巻き起こす物流革命
- 対談: AMR・AGVの導入が向いている現場とは？

お申し込み受付中



本誌「コロナウイルス感染症（以下、コロナ）の影響」により、2020年  
から始まりは大きく減少しました。「新しい生活様式」が急務となり、  
感染予防のため、外出先での感染リスクを減らすための対策が求めら  
れています。

本誌の企画・編集・発行は、本誌の企画・編集・発行に協力した  
企業様からのご提供によるものです。本誌の企画・編集・発行に  
協力した企業様は、本誌の企画・編集・発行に協力した企業様  
からのご提供によるものです。本誌の企画・編集・発行に協力した  
企業様は、本誌の企画・編集・発行に協力した企業様からのご提供  
によるものです。

目次

2020年から2021年にかけての振り返り

1. 小売・流通業界のECの動向
2. 海外を巻き込んだデジタル化の動き
3. 出荷件数にみるコロナの影響

課題と具体的なアクション

4. 海外の成功事例と日本の違い
5. 国内市場から見てみるデジタル化の動き
6. 人工知能の「購買体験」から学ぶ

本誌の企画・編集・発行は、本誌の企画・編集・発行に協力した企業様からのご提供によるものです。本誌の企画・編集・発行に協力した企業様は、本誌の企画・編集・発行に協力した企業様からのご提供によるものです。

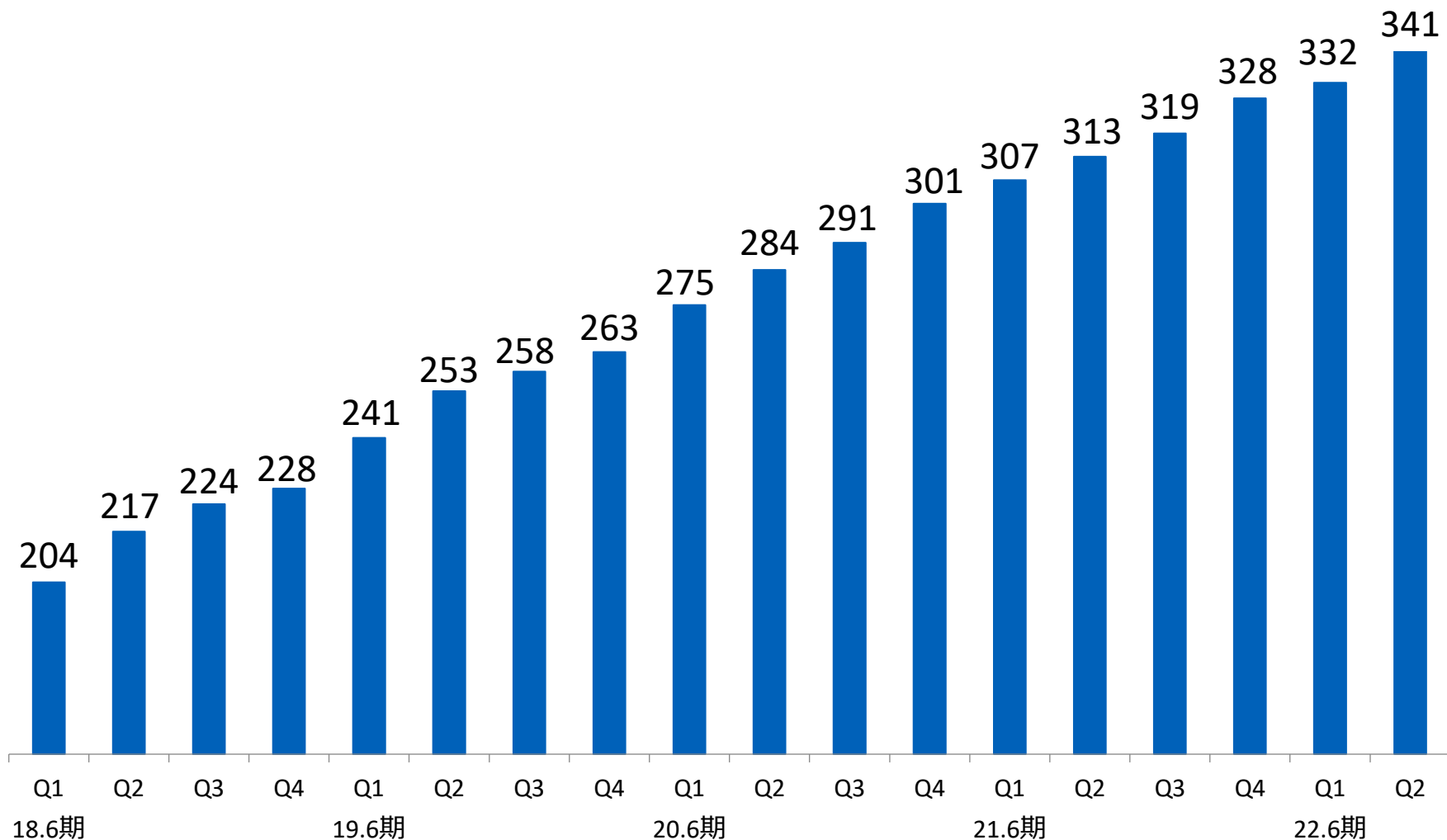
## ホワイトペーパーを無料公開

お客様の課題解決の一途として、自社で培った  
ノウハウや話題のテーマについてホワイトペー  
パーとして提供。

<https://www.logizard.co.jp/news/2021/09/omni2020-2021.html>

## 月額利用料の積み上げは順調に推移

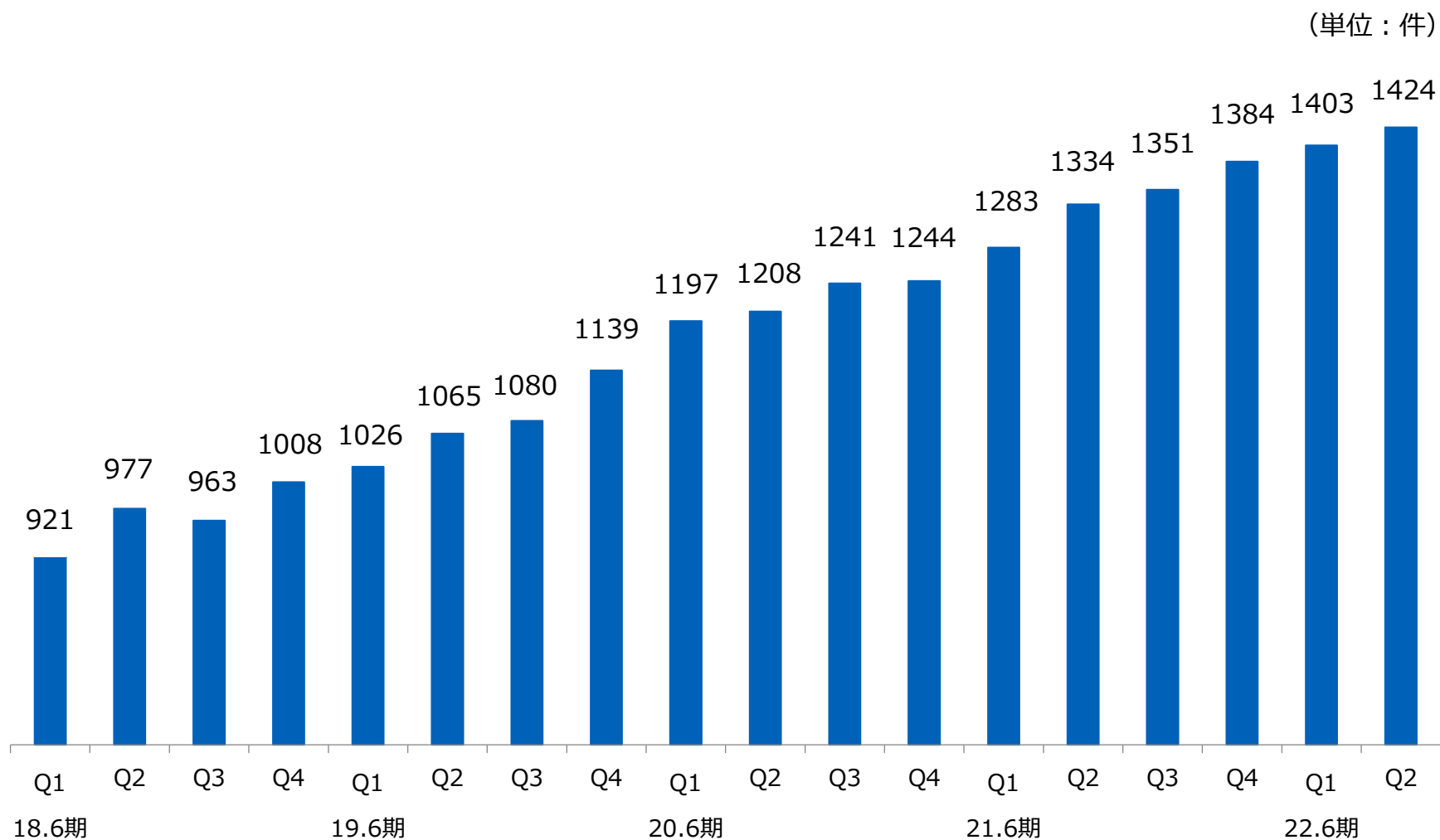
(単位：百万円)



\* 18.6期は四半期連結財務諸表を作成していないため、18.6期の各四半期の数値は参考数値として掲載しております。

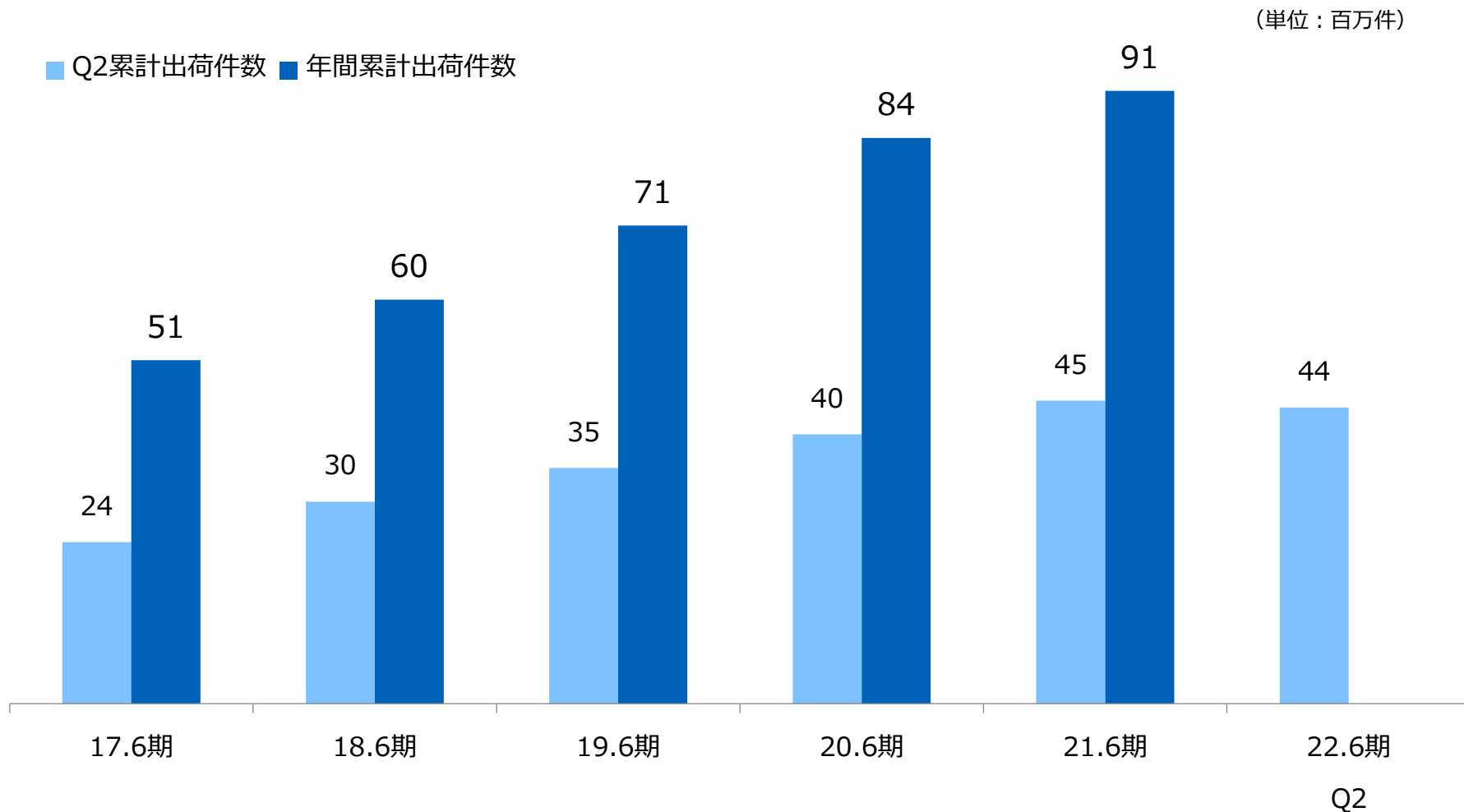
# アカウント数の推移

ECシフトの需要は継続しており、純増を達成



# 弊社システムからの出荷件数

緊急事態宣言が明けてBtoB出荷量は回復傾向だが、BtoCはコロナ特需が落ち着いたことから横ばい







### 3. 22年6月期 第2四半期 決算概要

# 通期予想に対する達成率

- クラウドサービスは、順調な積み上げを果たし、計画通りの進捗。
- 開発・導入サービスは、引き続き時期が後ろ倒しになる案件が発生。
- 費用面は、旅費交通費がテレワーク・オンライン商談の効果で予想よりも減少。

(単位：百万円、%)

	22.6期Q2実績		22.6期通期予想		達成率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	862	100.0%	1,934	100.0%	44.6%
クラウドサービス	674	78.2%	1,368	70.8%	49.3%
開発・導入サービス	149	17.4%	470	24.3%	31.9%
機器販売サービス	38	4.4%	95	4.9%	40.2%
売上原価	402	46.6%	881	45.6%	45.6%
売上総利益	460	53.4%	1,052	54.4%	43.7%
販売費及び一般管理費	284	33.0%	649	33.6%	43.7%
営業利益	176	20.4%	403	20.9%	43.6%
経常利益	175	20.4%	403	20.9%	43.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	117	13.6%	275	14.3%	42.5%

# 損益の状況

(単位：百万円、%)

	21.6期Q2		22.6期Q2		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	824	100.0%	862	100.0%	37	4.6%
クラウドサービス	621	75.4%	674	78.2%	52	8.5%
開発・導入サービス	135	16.4%	149	17.4%	14	10.9%
機器販売サービス	67	8.2%	38	4.4%	-29	-43.6%
売上原価	403	49.0%	402	46.6%	-1	-0.4%
売上総利益	420	51.0%	460	53.4%	39	9.4%
販売費及び一般管理費	267	32.5%	284	33.0%	16	6.2%
営業利益	153	18.6%	176	20.4%	23	15.0%
経常利益	152	18.5%	175	20.4%	23	15.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	12.2%	117	13.6%	16	16.2%

(単位：百万円)

	21.6期末	22.6期 Q2	増減額		21.6期末	22.6期 Q2	増減額
流動資産	1,325	1,360	35	流動負債	264	192	-72
固定資産	236	248	12	固定負債	0	0	0
有形固定資産	18	34	16	負債合計	264	192	-72
無形固定資産	193	190	-3	純資産	1,297	1,416	119
投資その他資産	24	23	0	株主資本	1,298	1,417	119
				その他の包括利益 累計額	0	0	0
資産合計	1,562	1,609	47	負債純資産合計	1,562	1,609	47

## 流動資産増加要因

- 収益認識会計基準等の適用により契約資産が増加

## 固定資産増加要因

- 新常態に対応したオフィスの改装等により有形固定資産が増加

## 流動負債増加要因

- 前期末払賞与の支払に伴う減少

## 純資産増加要因

- 親会社株主に帰属する四半期純利益金の計上による利益剰余金の増加

# サービス別粗利率の推移

	クラウドサービス						
	21.6期					22.6期	
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2
売上	307	313	319	328	1,269	332	341
売上原価	136	134	129	144	548	127	142
粗利	170	178	190	183	720	205	198
粗利率(%)	55.5	57.1	59.6	56.0	56.8	61.6	58.1

(単位：百万円、%)

	開発・導入サービス						機器販売サービス		
	21.6期					22.6期		21.6期	22.6期
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	通期	Q2累計
売上	52	82	43	111	290	67	82	125	38
売上原価	27	56	34	74	192	43	62	84	24
粗利	24	26	9	37	98	23	19	41	13
粗利率(%)	46.9	31.9	20.8	33.6	33.8	35.1	23.8	32.9	34.9

	22.6期 採用計画	Q2累計実績	備考
営業	5名	1名	1月に1名入社
SE <sup>※</sup>	10名	3名	1月に3名入社
PG <sup>※</sup>	5名	2名	
製品企画	2名	0名	
管理	3名	2名	
計	25名	8名	

※SE…システムエンジニア、PG…プログラマー

## 【実績】

- 1月に計4名の入社を含み、人員採用は順調に獲得できた。
- 引き続き、紹介会社チャネルの拡大、当社事業・業務をより理解してもらえるマテリアルの充実などを進める。

A worker in a white shirt and blue safety harness is working on a high-rise building structure. The worker is wearing a blue cap and is looking down at a device in their hands. The background shows a blurred view of the building's exterior.

## 4. 22年6月期 事業展開

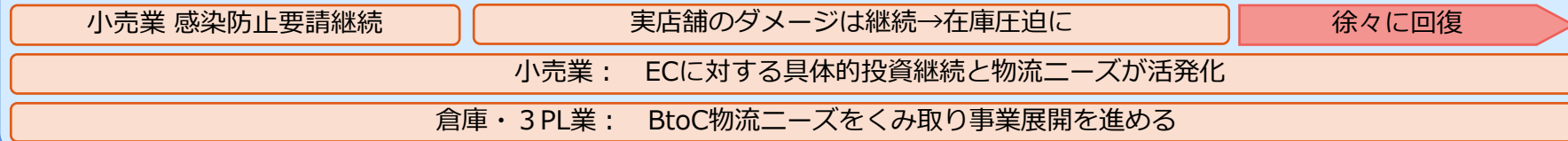
# 22.6期の見通しの前提



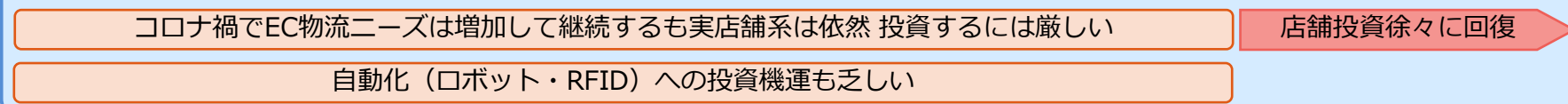
## 新型コロナウイルスの状況



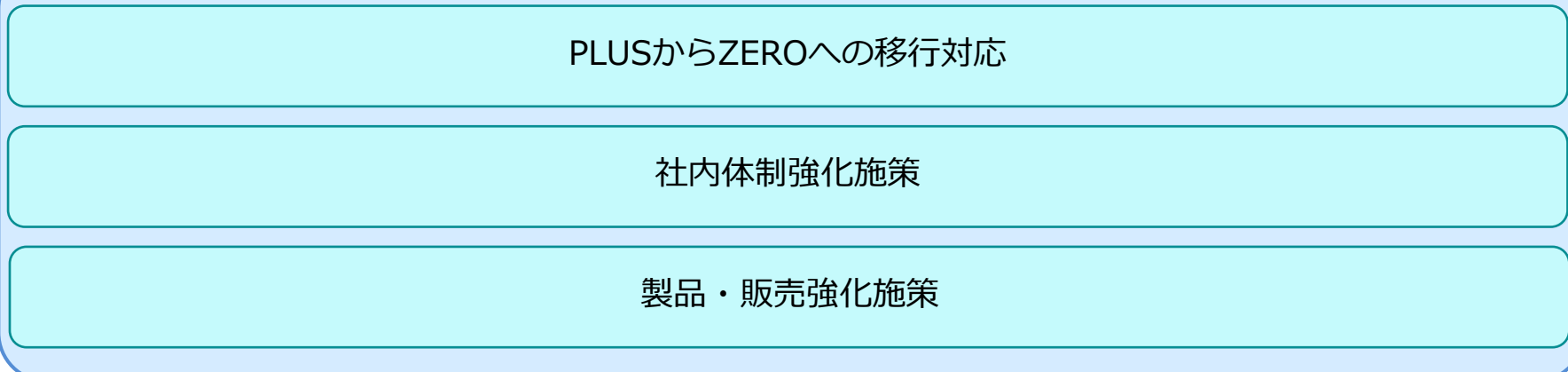
## 顧客の影響



## 当社の影響



## 対策・方針





# 2022年6月期事業見通し

前年同期比で着実な増収・増益を見込む。

社内体制強化・製品販売強化への積極的な投資を行う。

➤ クラウドサービス売上は「ロジガードPLUS」の移行対応・コロナ禍の影響を織り込み、前年同期比7.8%増の見込み。

➤ ロジガードZERO-STORE・OCEは顧客ニーズの回復に一定期間を要すると見込む。

(単位：百万円、%)

	22.6期見通し			21.6期実績	当初中計
	金額	21.6期実績との増減比	当初中計との増減比	金額	金額
売上高	1,934	14.8%	-8.1%	1,685	2,104
クラウドサービス	1,368	7.8%	-9.8%	1,269	1,517
開発・導入サービス	470	61.6%	-10.3%	290	524
機器販売サービス	95	-24.0%	51.1%	125	63
売上原価	881	6.8%	-10.0%	824	978
売上総利益	1,052	22.4%	-6.5%	860	1,126
(売上高総利益率)	(54.4%)	-	-	(51.1%)	(53.5%)
販売費及び一般管理費	649	22.6%	7.9%	530	601
営業利益	403	22.1%	-23.0%	330	524
(売上高営業利益率)	(20.9%)	-	-	(19.6%)	(24.9%)
経常利益	403	22.3%	-23.0%	329	524
(売上高経常利益率)	(20.9%)	-	-	(19.6%)	(24.9%)
親会社株主に帰属する当期純利益	275	23.2%	-24.5%	223	365

## PLUSからZEROへの移行対応

- ①「ロジガードZERO」の前身サービス「ロジガードPLUS」のサービス終了に伴う移行対応

## 社内体制強化施策

- ②引き続き積極的な人員採用により受注活動と納品キャパシティの拡大
- ③大人員採用の増強策および新しい働き方を反映したオフィス環境の整備

## 製品・販売強化施策

- ④倉庫・3PL会社の荷主獲得を支援できるようなサービス展開・連携施策
- ⑤新コンセプトWMSの研究開発に着手
- ⑥顧客のリード獲得は、引き続きWebを中心としたセミナー開催・広告宣伝

A worker in a white uniform and blue cap is using a handheld device on a construction site. The background shows a blurred view of a building under construction.

## 5. 事業概況

# 会社概要

会社名	ロジガード株式会社 (英語表記: Logizard Co., Ltd.)
所在地	東京都中央区日本橋人形町三丁目3番6号
代表者	代表取締役社長 金澤 茂則
設立	2001年7月16日
事業内容	クラウドサービス事業 情報システムの開発及び販売 物流業務・小売業務コンサルティング
資本金	300百万円※
従業員数	89名 (連結) ※
認証	 プライバシーマーク登録番号 第21004458号   ICMS-SR0336 / JIS Q 27001 ※日本国内のみ   Cloud-SR0336 / JIP-ISMS517 ※日本国内(システム統括部)のみ
URL	<a href="https://www.logizard.co.jp/">https://www.logizard.co.jp/</a>



代表取締役社長  
金澤 茂則

東証マザーズ  
証券コード 4391

※2021年6月30日現在

## 「物流・在庫」にフォーカスしたクラウドサービスを展開

### クラウドWMS (倉庫在庫管理システム)



倉庫の入荷から出荷、在庫管理の一連の業務を支援。マルチOS・マルチブラウザ対応。無線ハンディターミナルを使ってバーコード管理することにより検品の精度を保ち、リアルタイムで在庫状況や入出荷状況を確認できる。



### クラウド 店舗在庫管理システム



複数店舗の在庫一元管理が可能。各店の売上・在庫数・販売状況を見比べ、店舗間移動や物流倉庫からの在庫補充をスムーズに行える。iPhoneやiPad、バーコードスキャナを用いて売上登録も行える。



### クラウド オムニチャネル支援ツール



リアルタイムな在庫一元化が可能。最適な引当アルゴリズムを構築し、購入チャネルと受け渡し方法に応じた最適な物流をシステムで支援します。API対応を前提とした基盤を実装し、既存の多様なシステムと連携可能です。



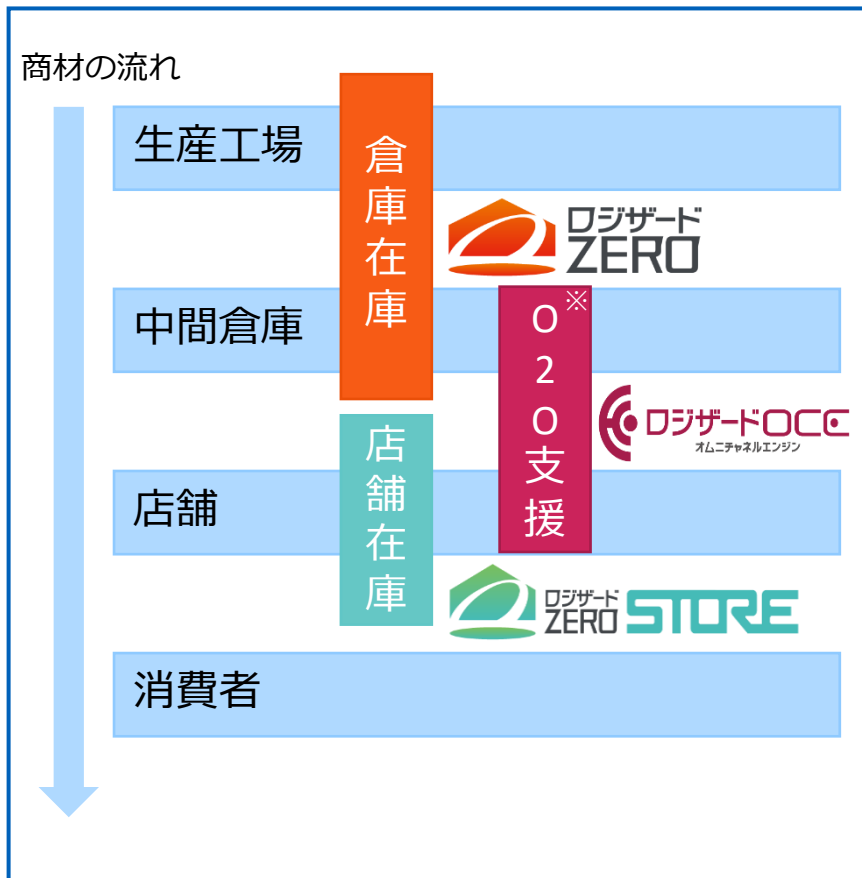
## 「物流・在庫」にフォーカスしたクラウドサービスを展開

### クラウドサービスの内容

<b>■ 倉庫在庫管理システム</b> 	
対象顧客	小売業（店舗及びEC通販）、流通業、3PL企業
主要機能	入出荷作業・棚卸支援機能
<b>■ 店舗在庫管理システム</b> 	
対象顧客	実店舗を保有するメーカー、流通業
主要機能	入出荷作業・棚卸支援機能、販売登録機能
<b>■ O2O<sup>※</sup>支援システム</b> 	
対象顧客	複数店舗を保有する小売業、流通業
主要機能	販売在庫情報提供機能、商品引当機能、出荷指示機能

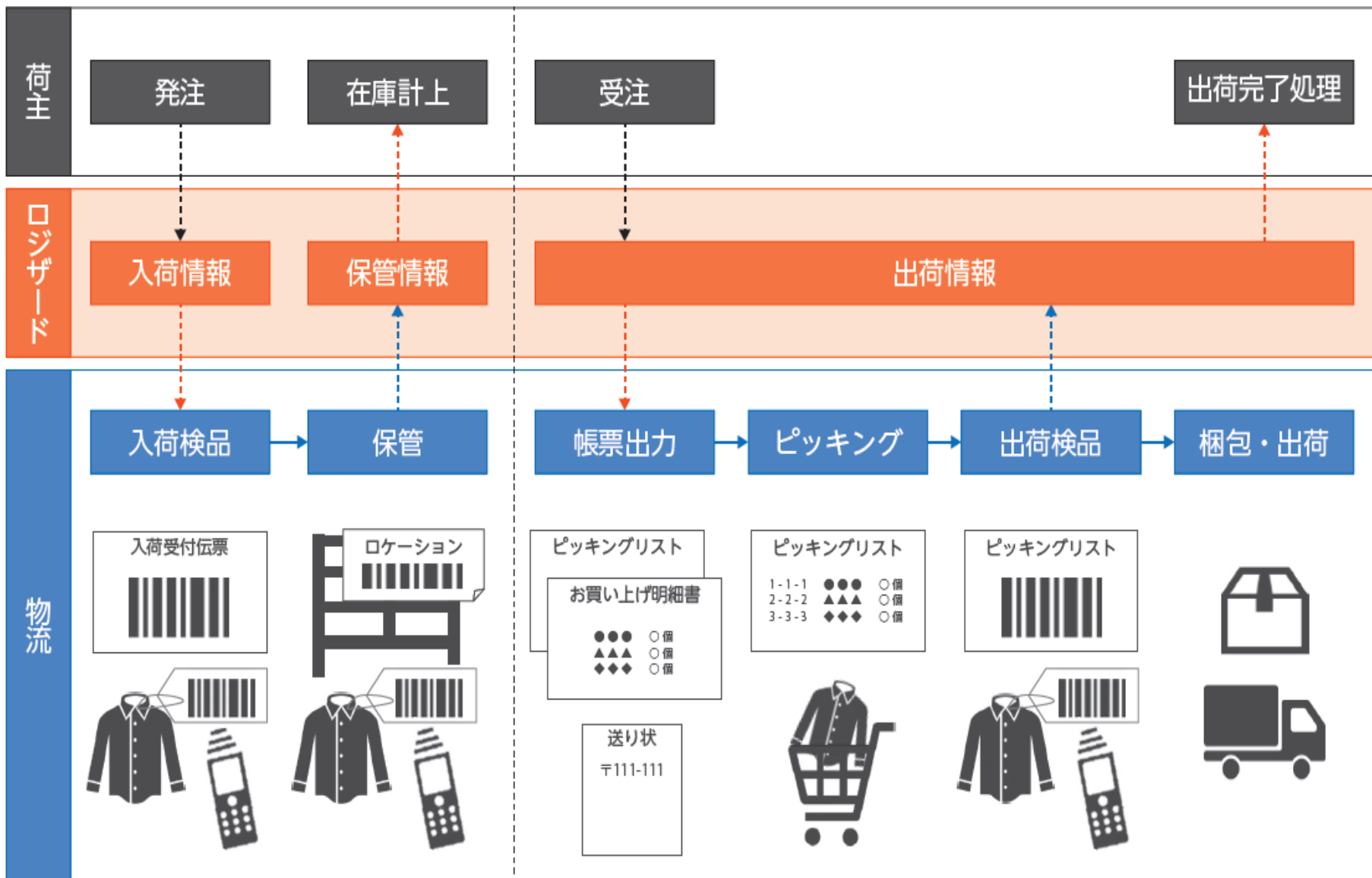


### 当社のクラウドサービスについて

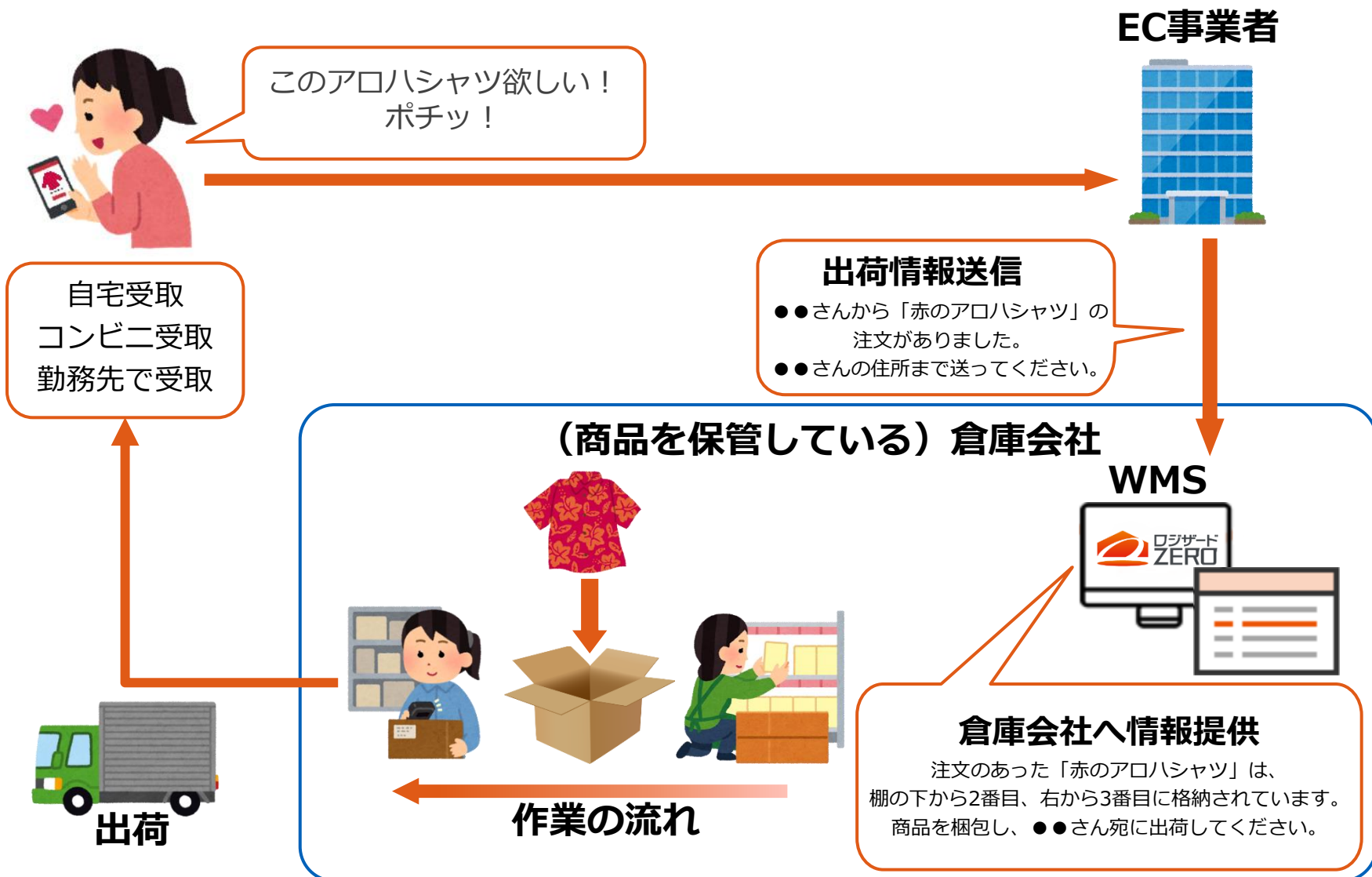


※O2O…Online to Offlineの略

# 倉庫在庫管理システム「ロジガードZERO」



# 「ロジガードZERO」の利用例

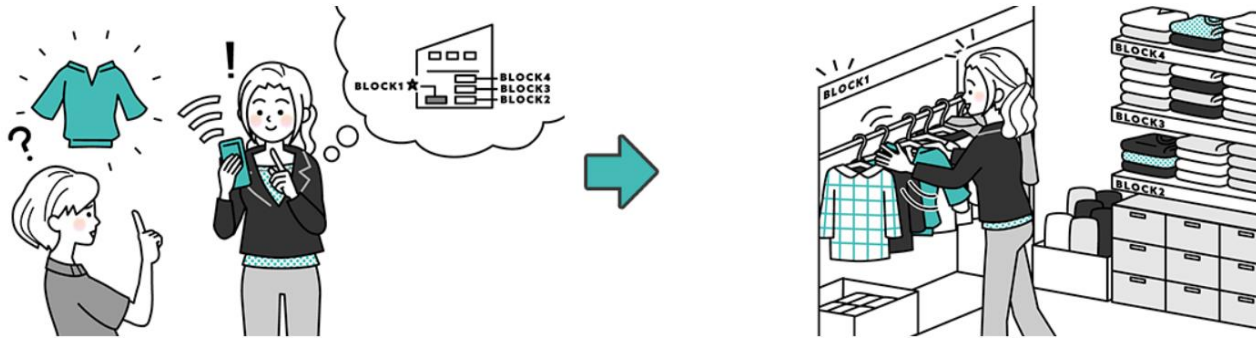


※WMS … Warehouse Management System (倉庫在庫管理システム) の略。



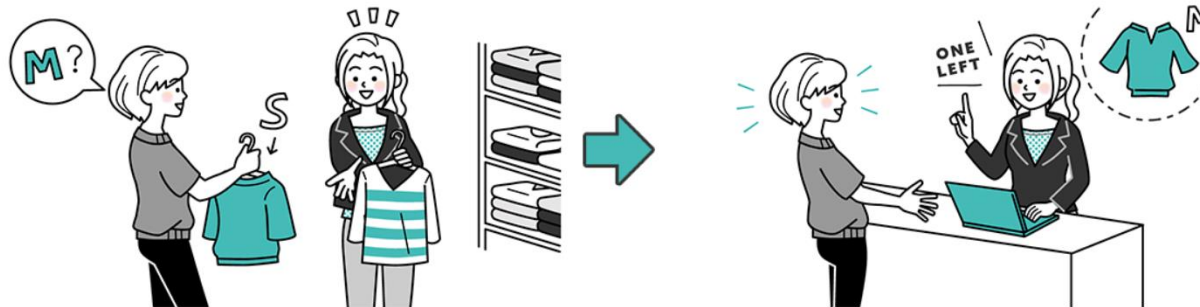
お客様を待たせない！  
店舗内のどこに商品があるのか、すぐにわかる

店舗スタッフの方は、お客様をお待たせせず在庫確認ができます。



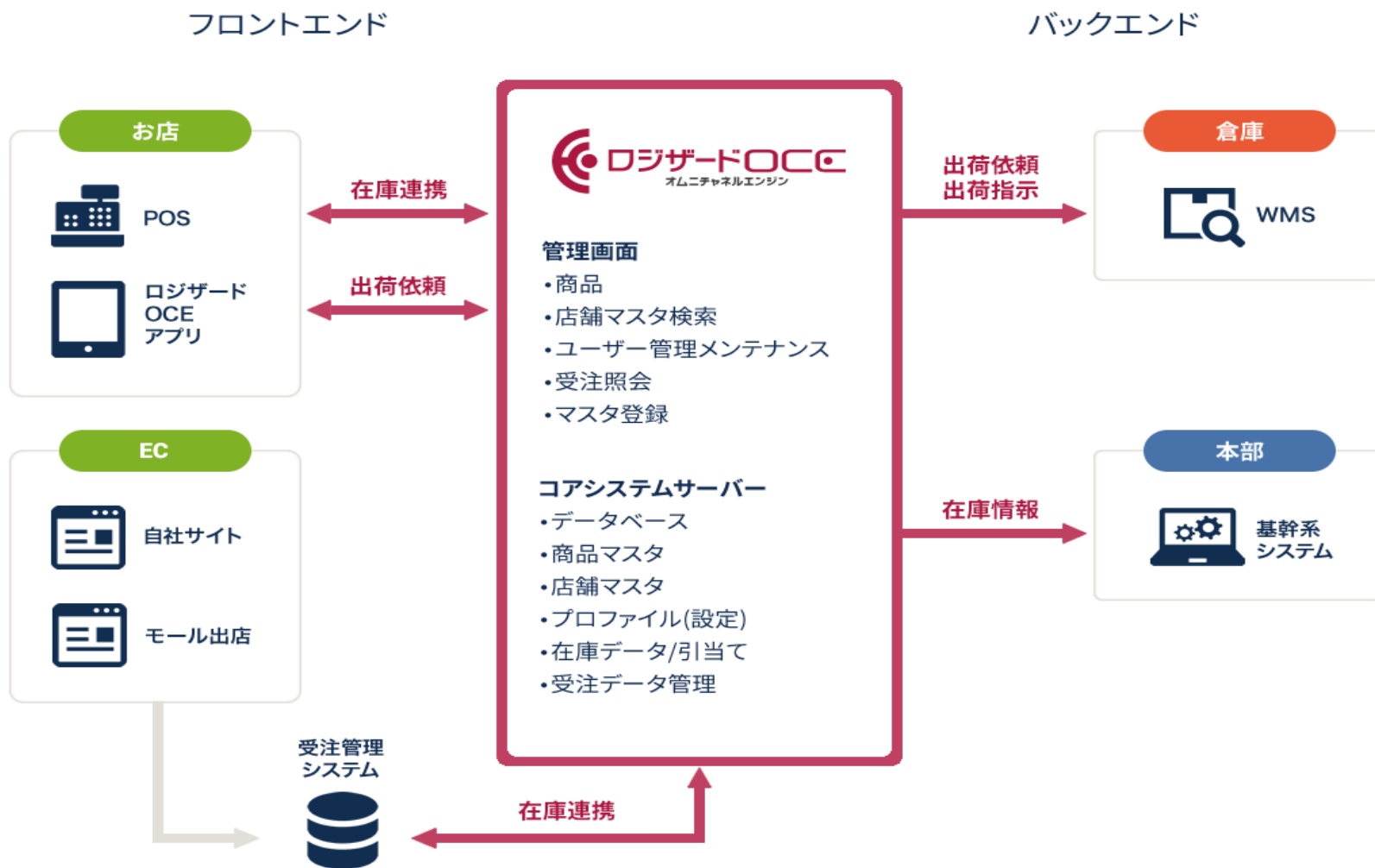
在庫が倉庫にあるのか、他店舗にあるのかすぐに確認できる

Logizard-ZEROと連携させる事で、「取り寄せ」「他店舗のご案内」に加えて倉庫にあるEC用在庫と一元管理により「ECで購入」のご提案もできます。



- スマホ等でバックヤード在庫照会を可能とし、販売員が接客に専念できる環境を提供します。
- リアルタイムで在庫管理ができるため、在庫補充がスムーズになり、販売機会ロスを提言します。
- ロジガードZEROと連携する事で店舗販売とネットショップとを連携させる事ができます。

# オムニチャネル支援システム「ロジガードOCE」



## クラウドサービス売上 (全体売上の75.3%)



- ▶ 弊社システムサービスの提供
- ▶ システムで利用する機器端末のレンタル
- ▶ サポートの提供

月額利用料⇒サブスクリプションモデル

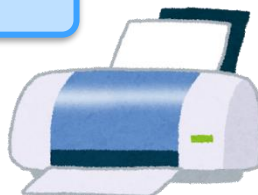
## 開発・導入サービス売上 (全体売上の17.3%)



- ▶ お客様からの要望に基づくカスタマイズ
- ▶ クラウドサービスの導入支援

スポットでの売上

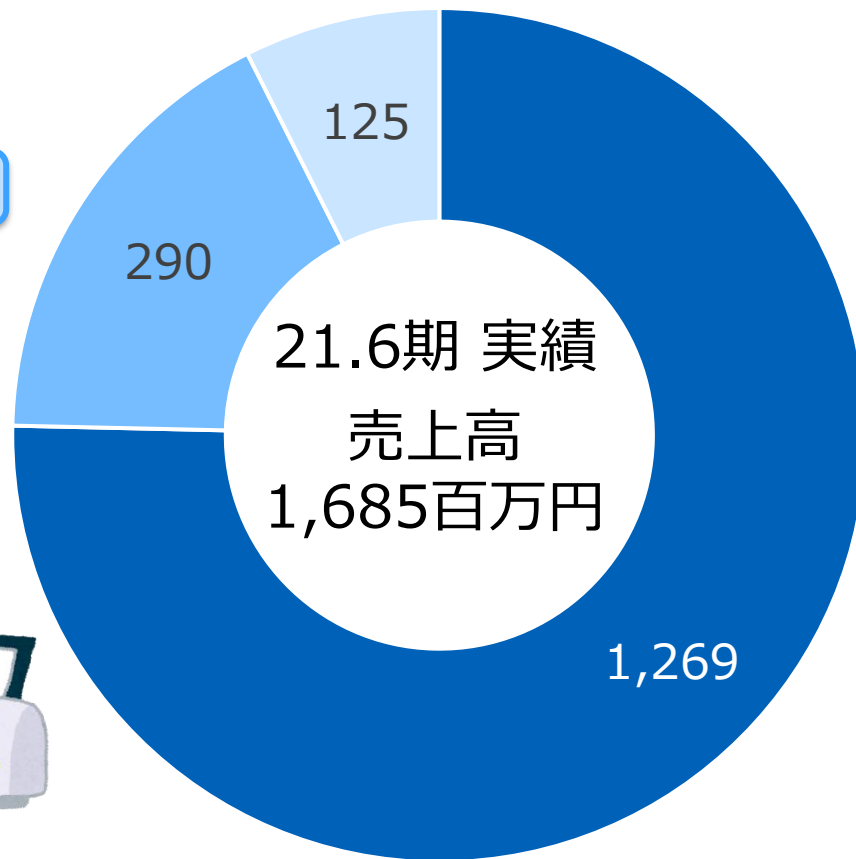
## 機器販売サービス売上 (全体売上の7.4%)



- ▶ クラウドサービスでお客様が利用する機器やサプライ品（ラベルやラベルプリンター等）の販売

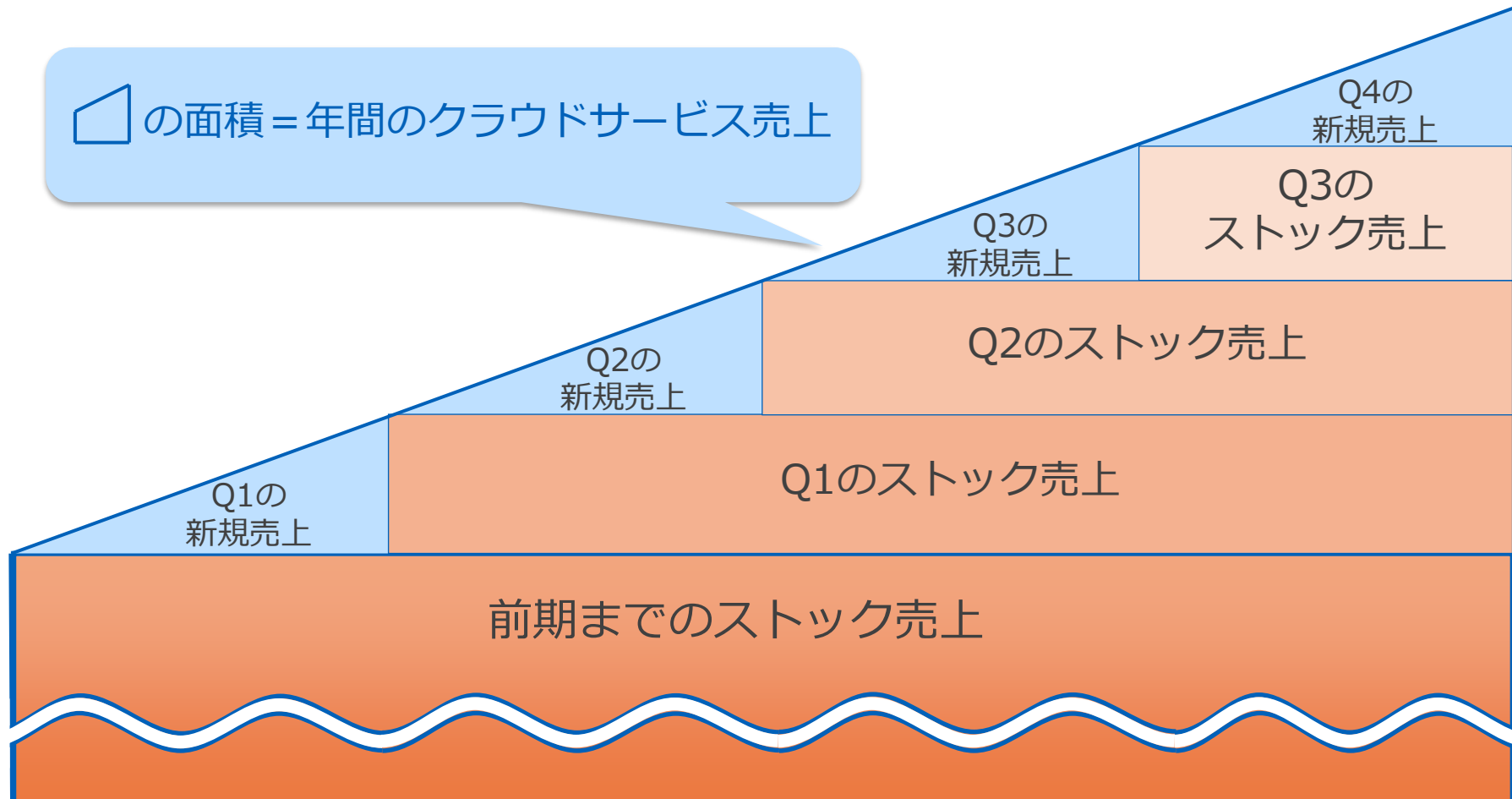
スポットでの売上

(単位：百万円)



## サブスクリプションモデル

既存アカウントのクラウドサービス売上に新規アカウントのクラウドサービス売上が積み上がり、安定的に成長



## 社名の由来

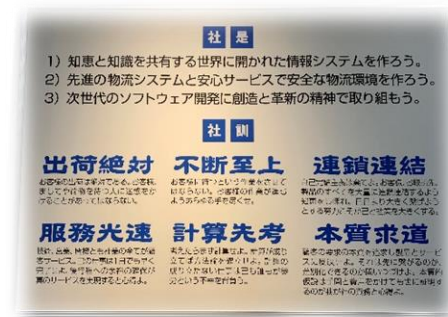
ロジ **Logistics** (物流) + ザード **Wizard** (魔法使い)

物流を魔法のように革新的に効率化して、  
業界や社会に貢献します。

## 社訓

### 出荷絶対

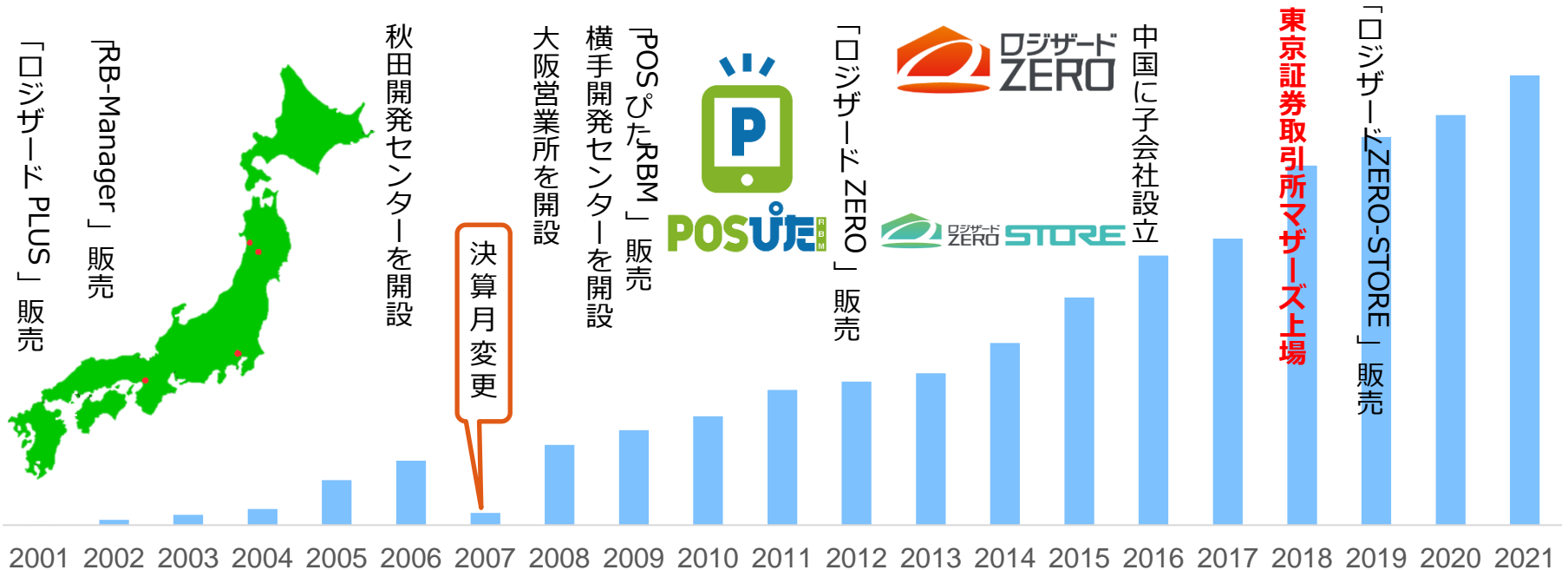
お客様の出荷は絶対である。お客様、ましてや荷物を  
待つ人に迷惑をかけることがあってはならない。



# 当社の軌跡

## 設立

※グラフは各年度の売上高 2015年度までは単体、2016年度以降は連結



## 主な荷主

卸・店舗向け  
( BtoB )

EC通販企業 ( BtoC )

## アカウント (荷主) 獲得チャネル

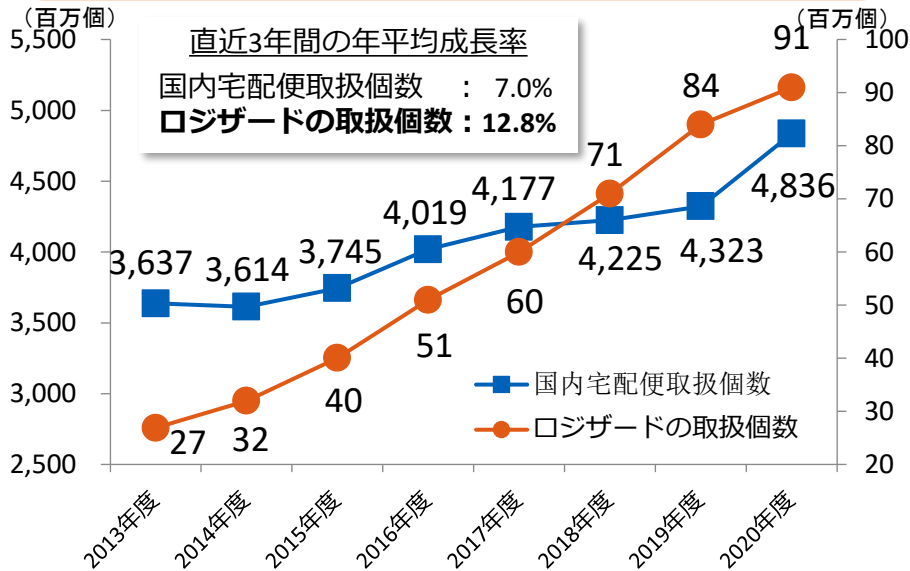
荷主企業の直接獲得 ( BtoB, BtoC )

倉庫・3PL企業  
経由の荷主獲得

海外の倉庫・3PL企業

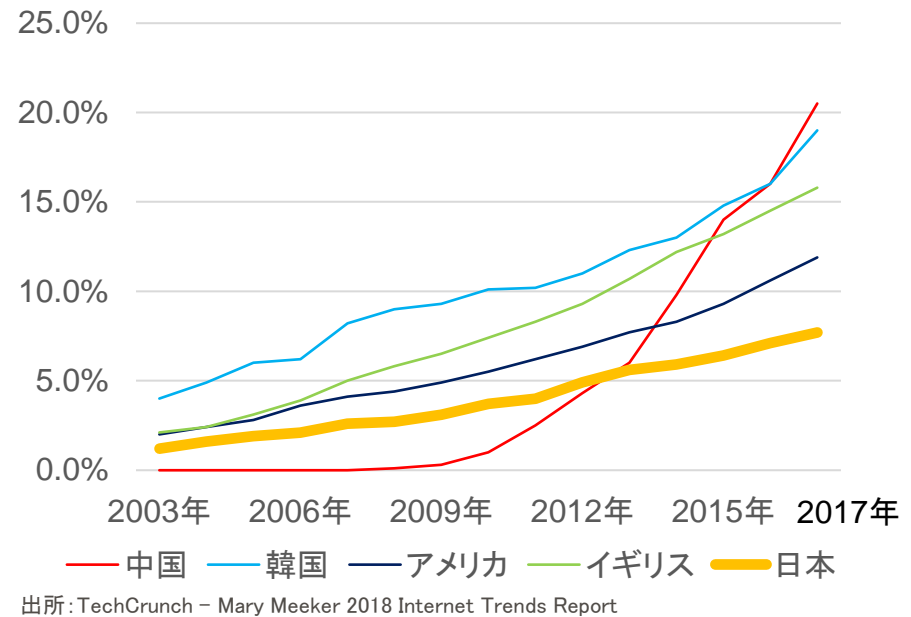
## EC市場や宅配便の伸びを上回る成長

### 国内宅配便取扱個数（左軸）と ロジガードの取扱個数（右軸）



出所:国土交通省HP「平成30年度 宅配便取扱実績について」  
注:国内宅配便取扱個数は3月期、ロジガードの取扱個数は6月期

### 世界のEC化率

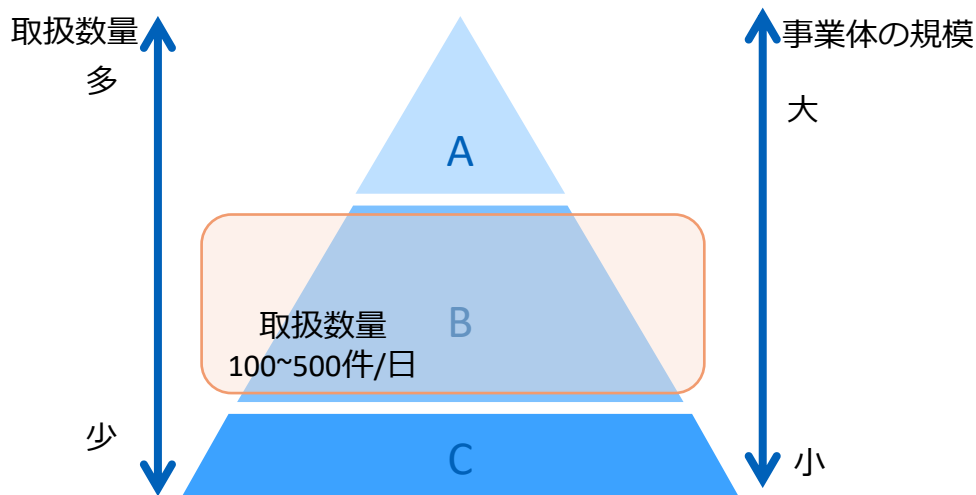


2017年における日本のEC化率は10%未満であり  
先進国のEC化率水準を見ると市場はさらなる拡大が予想される

# ユーザー層と契約形態

取扱数量や事業体の規模による製品ニーズを分析  
ロジガードの特徴を活かしたソリューションを提供

## EC企業・3PL企業



## 各層のニーズ

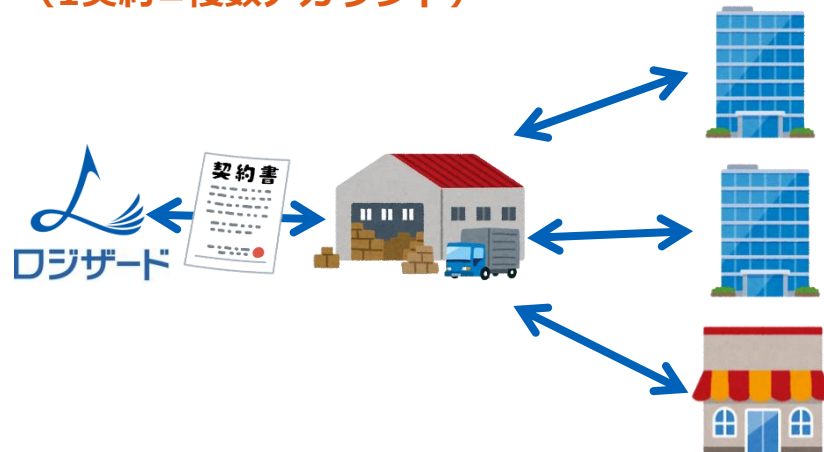
	システムの ニーズ	開発ニーズ (コスト、期間)	費用
A	◎	○	○
B	○	×	○
C	△	×	×

## 契約の種類

荷主企業との直契約  
(1契約=1アカウント)



倉庫・3PL企業経由の契約  
(1契約=複数アカウント)





稼働までのスピードを優先し、  
確実な稼働を実現  
**最短1か月で納品**

標準化されたシステムで  
**カスタマイズ不要の低価格導入**

短納期



低価格



高サービス

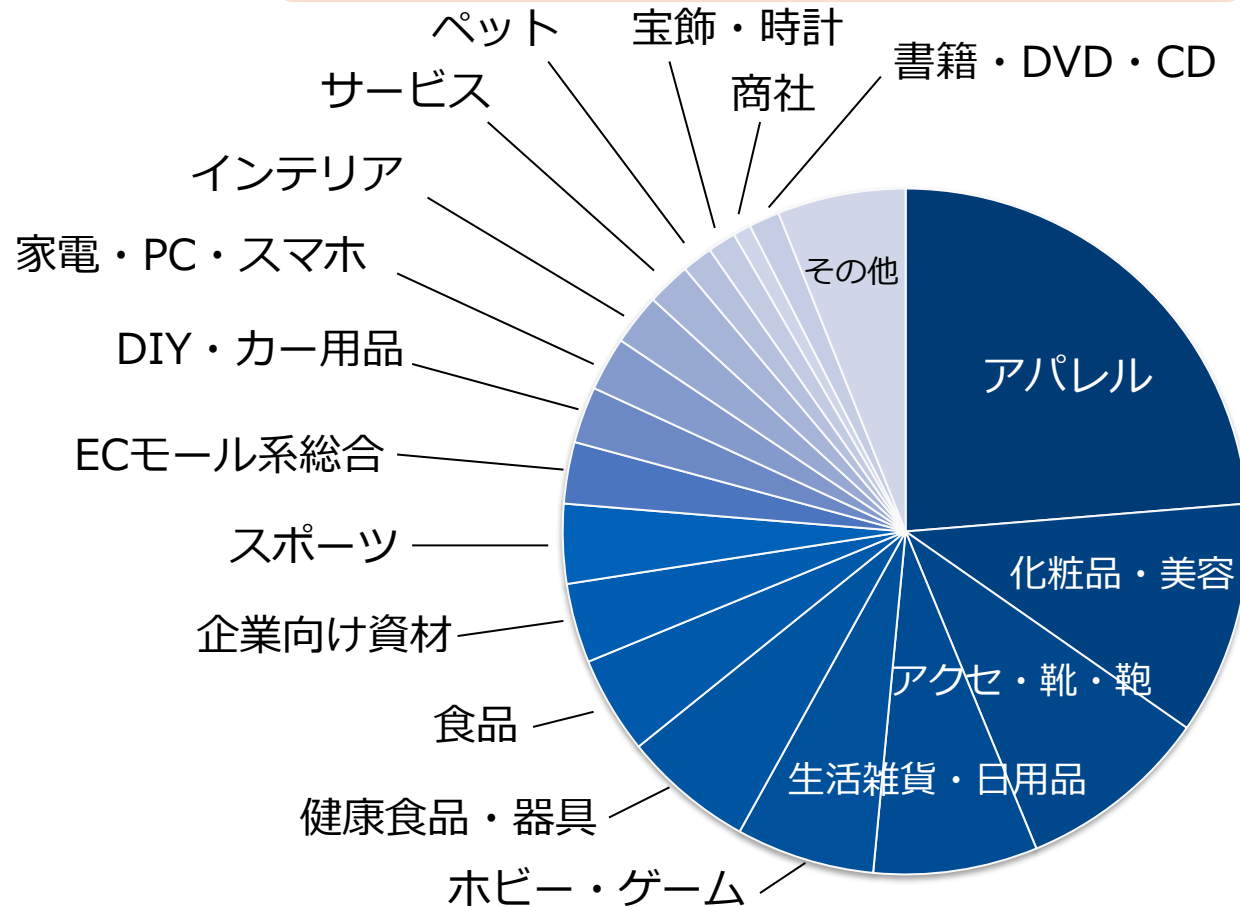
**スピード導入へのコンサルティング**

**365日対応の運用サポートサービス**

# アカウント構成

様々な業種の製品出荷に対応  
8割以上はECによる出荷

## アカウント構成




## 業績やIRニュースをご提供しています。



IR情報ページでご覧いただける  
主な情報

- IRニュース  
開示した最新情報を掲載。
- 経営情報  
トップメッセージや会社概要を  
掲載。
- 業績・財務情報  
過去4年間の主要な経営指標の  
推移を掲載。
- IRライブラリ  
決算発表関連資料、有価証券  
報告書等のIR資料を掲載。
- IRカレンダー  
決算の開示予定や株主総会の  
日程を掲載。

IRに関するお問い合わせは[コチラ](#)

IRサイト：<https://www.logizard.co.jp/ir/>

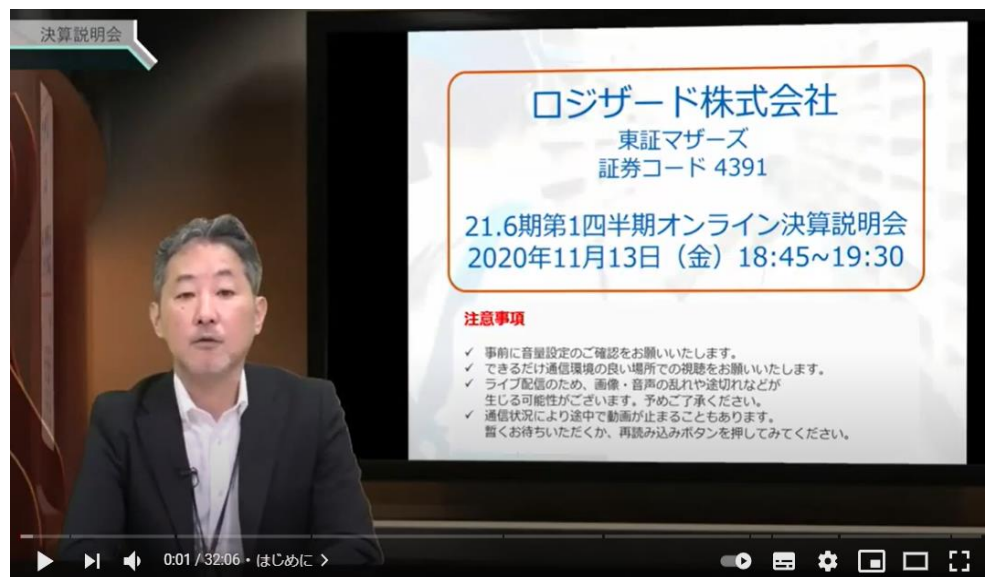


The screenshot shows the 'IR information' page of Logizard Co., Ltd. The page has a dark blue header with 'IR information' in orange and 'IR情報' in white. Below the header, there are two main columns. The left column is titled 'IRニュース' (IR News) and lists four items with dates and brief descriptions: 2020/03/02 (IR資料) regarding analyst meeting minutes, 2020/02/26 (IR資料) regarding shareholder meeting suspension, 2020/02/18 (IR資料) regarding online shareholder meeting video, and 2020/02/13 (法定開示) regarding quarterly reports. The right column is titled 'IR情報' (IR Information) and lists various categories: IRニュース, 経営情報, 業績・財務情報, IRライブラリ, 株式情報, IRカレンダー, FAQ, 電子公告, ディスクロージャーポリシー, 免責事項, and IRに関するお問い合わせ. At the bottom of the page, there is a red button labeled 'IR NEWS一覧へ' (Go to IR News list).

四半期ごとにオンライン説明会を開催しています。

オンライン説明会の内容は、  
順次、youtubeにアップして  
おります。


また、過去の開催内容も  
掲載しております。



※画像をクリックいただくと、前回開催の説明会内容をご覧になれます。

弊社のyoutube  
チャンネルは [コチラ](#) 



オンライン説明会への  
参加申込は [コチラ](#) 



※説明会参加希望の旨をご記入ください。

- ✓ 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- ✓ 別段の記載が無い限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- ✓ 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- ✓ 2021年12月14日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する資料」では、次回の開示は2022年6月期 第2四半期の決算開示日（2022年2月中旬予定）と予定しておりましたが、特段内容に変更がないため、次回の開示は2022年6月期通期の決算開示日（2022年8月中旬予定）頃を予定しております。

ロジザード株式会社（証券コード4391）  
東京都中央区日本橋人形町三丁目3番6号  
URL : <https://www.logizard.co.jp>  
Tel : 03-5643-6228